

Matière : A3 – Conduite d'un entretien de venteNiveau : 2nde MRCU**A3T2 – Mener l'entretien de vente****Ch. 8 : Les étapes de la vente – Introduction, préparation et accueil****PRESENTATION DE LA SEQUENCE**

Place dans le référentiel :	Tache n°2 : Mener l'entretien de vente	Tache n°2 Séquence n°1 (chapitre 8) Compétence n° A3T2C1 Savoirs n° S21 et S22 Semaine 27 et 31 – <i>Du 3 au 7 juillet et du 31 juillet au 4 Août (chapitre entrecoupé par la 1^{ère} PFMP)</i>
Compétence :	A3T1C1 - Mener l'entretien de vente	
Savoirs Associés :	S21 : Les bases de la communication S22 : La communication professionnelle	
Séquence :	N°1 : Chapitre 8 - Les étapes de la vente – Introduction, préparation et accueil	
Durée estimée :	8 h (Cours, Synthèse, Application et évaluation inclus)	

OBJECTIFS ET MISE EN OEUVRE

Objectifs principaux :	<ul style="list-style-type: none"> - Identifier les 7 étapes d'une vente dans un dialogue - Maîtriser les 2 premières étapes de la vente : La préparation de l'entretien de vente et l'accueil du client (objectif, attitude du vendeur, technique de vente associée) - Prendre conscience de l'impact de la communication non verbale
Objectifs intermédiaires :	<ul style="list-style-type: none"> - Adopter l'attitude du vendeur en situation professionnelle - Travailler en binôme en participant à un travail de groupe
Conditions de mise en œuvre :	Support de cours version papier + vidéos + Application version papier et numérique
Structure de la classe :	<ul style="list-style-type: none"> - Classe entière pour le cours et l'évaluation sommative (21 élèves) - Demi-groupe pour l'Application et l'évaluation formative (11 élèves)

PLACE DE LA SEQUENCE DANS LA PROGRESSION ANNUELLE**Pré-requis** : Maîtrise des notions de vente : le marché (offre et demande), les bases de la communication**Séquences précédentes** : Les clients – Besoin et comportement d'achat**Séquence suivante** : Chapitre 9 : Les étapes de la vente – Recherche des besoins et argumentation**CONTEXTE, DESCRIPTION SOMMAIRE DU SCENARIO PEDAGOGIQUE**

La partie introduction du chapitre consiste à découvrir les 7 étapes de la vente. Pour cela, les élèves sont en binôme, chaque binôme ayant un document permettant de découvrir 1 étape de la vente. A la lecture du dialogue de vente complet, les élèves doivent identifier et remettre dans l'ordre les 7 étapes de la vente. Le dialogue leur permet également de découvrir l'univers professionnel dans lequel ils se situent pour ce chapitre : une entreprise de carrelage (dans laquelle l'une des élèves fera sa 1^{ère} PFMP).

La situation professionnelle virtuelle, à travers le contact avec un vendeur, associée au compte rendu des binômes ayant traité les étapes 1 et 2, mèneront les élèves vers l'approfondissement de ces 2 étapes : La préparation de l'entretien de vente et l'accueil du client.

AXES D'ENTREE

- Réponse au test : As-tu l'âme d'un vendeur ?
- Et/ou
- Découverte professionnelle
- Et
- Interdépendance positive

Compétences du socle / Transversalité

- **A3T2** – Mener l'entretien de vente
- **A1T1** : La préparation de l'accueil
- **A1T2** : L'accueil
- **A3T1C2** : Caractériser l'offre
- **A3T1C3** : Caractériser la clientèle
- **S21** : Les bases de la communication
- **S22** : La communication professionnelle
- **Economie : Thème 1-1** : Les métiers et le contexte professionnel

Attitudes

- Curiosité et sens de l'écoute,
- Implication dans le cours
- Rapprochement Projet / PFE / cours

Matière : A3 – Conduite d'un entretien de venteNiveau : **2nde MRCU****A3T2 – Mener l'entretien de vente****Ch. 8 : Les étapes de la vente – Introduction, préparation et accueil**

Outils et supports utilisés par l'élève	Documents ressources
<ul style="list-style-type: none"> - Cours Ch8 (Dossier cours + annexes) - Catalogue Courtot Revet Sol - Vidéos - QCM sur Pronote - Application - Evaluation 	<ul style="list-style-type: none"> - Fiche pédagogique de séquence, - Fiche de déroulement de séance, - Cours et corrigé, - Vidéos, Photos, Internet, - Point de vente Courtot Revet Sol - Application, Evaluation

Evaluation formative	Evaluation Sommative
<ul style="list-style-type: none"> - L'enseignant contrôle : <ul style="list-style-type: none"> - L'avancement du travail dans le cours - La forme et le fond de l'analyse des questions - L'apprentissage des notions du cours et la transversalité avec le projet les autres matières - L'enseignant apprécie le savoir-être des élèves : <ul style="list-style-type: none"> - L'autonomie (dans les exercices) - Le dynamisme (participation active ou pas) - La rigueur (prise de note, délais) 	<ul style="list-style-type: none"> - Application basée sur la recherche personnelle de l'élève (dialogue) - Evaluation papier (cours et application) - QCM sur Pronote

Différenciation pédagogique
<ul style="list-style-type: none"> - Remédiation : Applications complémentaires pour des élèves en difficulté avec aide apportée par des élèves en réussite ou par le professeur en comité restreint - Applications supplémentaires pour des élèves ayant rapidement acquis les notions (application sur support papier ou informatique, évaluées ou pas, au bon vouloir de l'élève). - Evaluation de rattrapage au cas par cas.